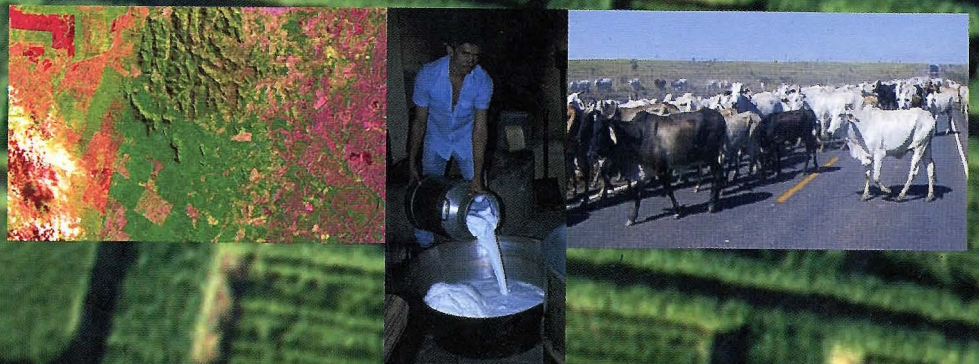


# Relatório de atividades 2000



# O Cirad no Brasil



### 3.8 Manejo dos sistemas de cultivo e organização coletiva da produção e da comercialização: elaboração de uma metodologia de ajuda ao manejo dos perímetros irrigados

#### *Projeto de cooperação ABC, acordo Embrapa / Cirad 1998-2000*

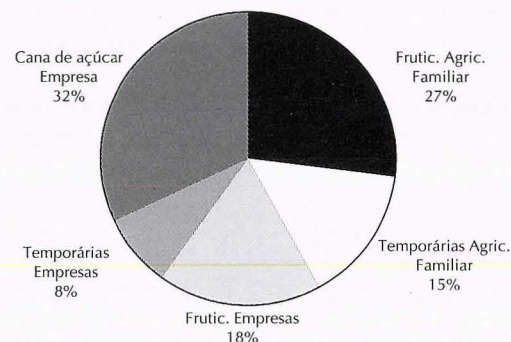
Erwin De Nys (Doutorado K.U. Leuven, Belgique), Gabrio Marinozzi e Aurélie Noël (Doutorado Inp), Caroline Jehan e Roberto Garcia Alcubilla (DAA Ina-Pg), Han Verbrugge e Klaartje Vandersypen (Master K.U. Leuven) com o apoio de Claire Cerdan, Denis Sautier, Eric Sabourin e Philippe Bonnal (Cirad-Tera af), Pierre-Yves Legal (Cirad-Tera ere), Raphaële Ducrot (Cirad-Tera sav), Sylvie Morardet (Cemagref) e Dirk Raes (K.U. Leuven).

Clóvis Guimarães Filho, Clemente Ribeiro dos Santos, Gilberto Cordeiro, Rebert Coelho Correia e Antônio Heriberto de Castro Teixeira (Embrapa), Carlos Alberto Pereira Mouco e Osvaldo Galdino da Silva (Codevasf), Erico de Barros Cavalcanti (Disnc), Carlos Alberto Bustamante B. (Dim) e diversas organizações de produtores (Valexport, Caj, Campima, Campim).

Os perímetros irrigados do médio São Francisco tem uma importância econômica considerável para o desenvolvimento do Nordeste e estão atualmente em fase de transição. De uma parte, a Codevasf procura transferir para os produtores a responsabilidade do manejo e administração dos referidos perímetros. De outra, a fruticultura irrigada, em plena expansão, está substituindo os cultivos anuais. O projeto implementado em cooperação com a Embrapa-Semi Árido e a Codevasf estipula dois tipos de atuação: 1) Apoio na negociação entre o distrito e produtores em relação ao manejo técnico e financeiro dos perímetros irrigados de Mandacaru e Maniçoba (município de Juazeiro, BA) implantados pela Codevasf, e 2) Estudo das estratégias coletivas de comercialização dos fruticultores da região de Juazeiro (BA) e Petrolina (PE). Contribuíram para este trabalho duas teses de doutorado assim como outras de mestrado, além do apoio científico do Cirad e o da Embrapa no que se refere à logística e à técnica.

O projeto desenvolveu ferramentas de ajuda para as negociações entre o distrito de irrigação e os produtores, mediante a criação de modelagem e a simulação de cenários críticos. Baseado num diagnóstico das relações técnicas, financeiras e ambientais entre o distrito e os produtores, elaborou-se um modelo com 4 componentes: 1) demanda de água, 2) oferta de água, 3) efeitos biofísicos da irrigação e 4) resultados financeiros dos produtores e do distrito, conforme as tarifas da água. O diagnóstico revelou a possibilidade de conflito entre a oferta e a demanda de água, apresentando propostas a serem discutidas tanto no que se refere à demanda (produtores) quanto à oferta (distrito). O diagnóstico de gestão financeira do perímetro indicou que a tarifa de água está subavaliada, devido à falta de transparência e ao desconhecimento dos custos de manutenção a serem assumidos pelo distrito. O atraso de pagamento pelos produtores está ligado às

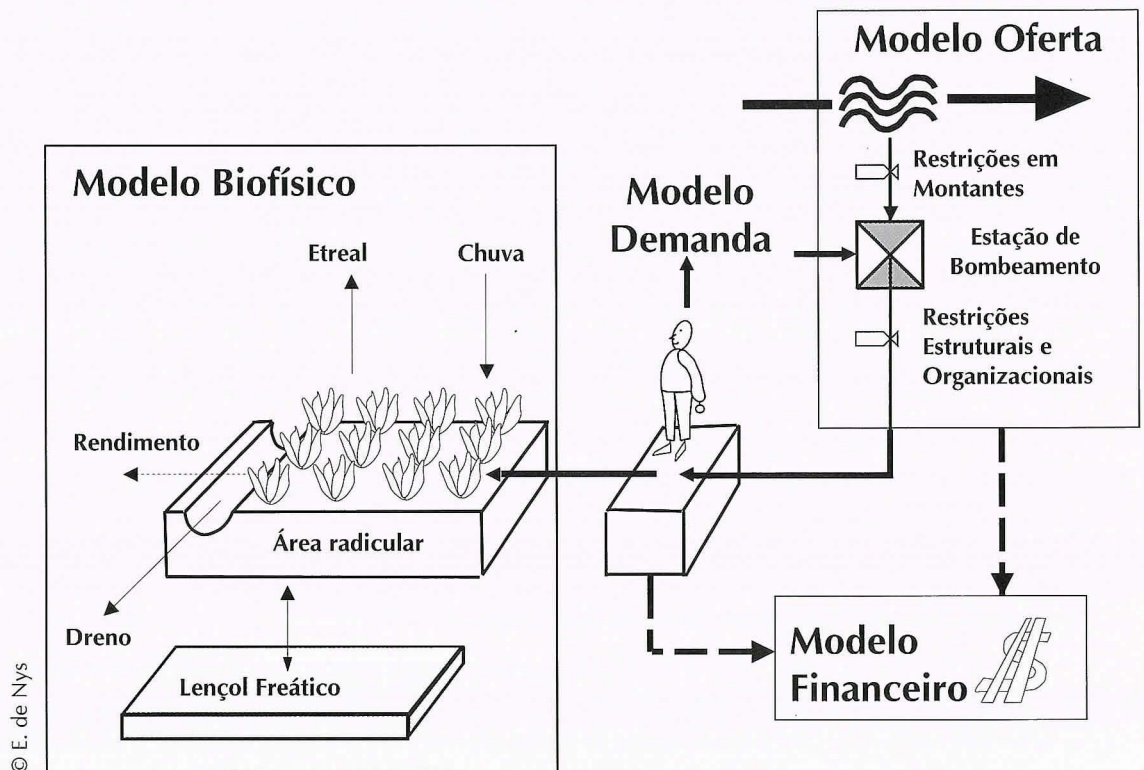
Frutic. Agric. Familiar	27
Temporárias Agric. Familiar	15
Frutic. Empresas	18
Temporárias Empresas	8
Cana de açúcar Empresa	32



Repartição dos tipos de exploração

dificuldades na transição do sistema de cultivo de culturas anuais para a fruticultura.

As estratégias de comercialização foram analisadas, estudando-se a competitividade das organizações de fruticultores nas cadeias produtivas de quatro frutas: manga, uva de mesa, goiaba e banana. Esta análise por produto mostrou que, as súbitas transformações dos mercados de frutas frescas, a perecibilidade destes produtos e a distância entre os centros consumidores e polos produtivos exigem uma organização do setor produtivo, no que se refere ao manejo de infra-estruturas e recursos coletivos. Para apoiar este processo organizacional analisou-se estratégias coletivas de seis organizações: quatro organizações de produtores familiares (Campima, Associação São José e dois grupos informais) e duas organizações de empresas agrícolas (Caj e o Gmv da Valexport). Três estratégias coletivas de comercialização foram identificadas. Os produtores familiares, não dispendo de condições de assumir riscos, colocam produtos de baixo preço em circuitos de baixa renda mas com forte crescimento, enquanto que as empresas controlam segmentos do mercado de luxo ou dominam segmentos estratégicos de distribuição. A competitividade das organizações passa pela exclusão dos possíveis concorrentes, para se proteger dos riscos de comercialização. As organizações protegem



Modelo em 4 componentes dos conflitos entre oferta e demanda



seus segmentos de mercado através da introdução de inovações coletivas, como a criação de marcas coletivas e a segmentação e padronização da oferta.

A partir de 2001, a Embrapa Semi-Árido deve assumir a coordenação do programa nacional “Manejo da água” da Embrapa. Além de organizar um seminário de apresentação dos resultados obtidos pelo Cirad-Embrapa sobre manejo dos perímetros irrigados, uma nova cooperação está prevista no âmbito do projeto “Manejo compartilhado da água” Cirad / Unicamp.



© E. de Nys

Canal de irrigação